
Curso: Direito

Grau ou Diploma: Mestrado

Ramo: Direito Empresarial

Plano de estudos: Aviso n.º 19349/2019, de 2 de dezembro

Docência:

Docente(s) responsável(eis) pela unidade curricular:

Prof. Doutor Fernando Ferreira Pinto

Outro(s) docente(s) da unidade curricular:

-

Idioma de ensino:

Português

Funcionamento:

Ensino integrado

Objetivos de aprendizagem:

O objetivo básico da disciplina consiste em proporcionar aos alunos um panorama coerente e completo do Direito dos Contratos de Distribuição Comercial, conjugando as perspetivas económica e jurídica e dando uma visão moderna e aprofundada dos problemas suscitados pelos principais tipos de contratos de distribuição. Aproveitar-se-á para aprofundar alguns problemas de teoria geral dos contratos duradouros

Conteúdos programáticos:

I - Introdução geral: 1. Enquadramento macroeconómico: a organização distributiva; 2. Os contratos de distribuição: delimitação da categoria; 3. Roteiro das principais figuras de contratos de distribuição: agência, concessão comercial e franchising; as figuras afins; 4. Caracterização jurídica dos contratos de distribuição; 5. A teoria económica dos contratos de distribuição (apontamento); II – Regime jurídico dos contratos de distribuição: 1. Preliminares: o âmbito do direito da distribuição e o regime jurídico dos contratos de distribuição; 2. O regime jurídico do contrato de agência: 2.1. A celebração do contrato de agência: elementos essenciais, naturais e acidentais; as questões formais; 2.2. Os direitos e obrigações das partes; em especial, o regime da comissão; 2.3. A duração do contrato; modalidades; 2.4. A cessação do contrato: causas; 2.5. A cessação do contrato: efeitos; 3. O regime jurídico dos demais contratos de distribuição em sentido estrito: 3.1. Preliminares: o problema da aplicação analógica do regime da agência; 3.2. Em especial: a extensão da indemnização de clientela aos demais contratos de distribuição; 3.3. O problema da retoma do inventário sobranse; 3.4. A indemnização por investimentos

Demonstração da coerência dos conteúdos programáticos com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular:

Os conteúdos programáticos correspondem plenamente aos objetivos da aprendizagem, na medida em que se pretende proporcionar aos alunos uma visão abrangente e aprofundada dos contratos de distribuição e dos principais problemas (jurídico-económicos) que, principalmente na sua veste de contratos duradouros, suscitam

Conhecimentos prévios recomendados (ou unidades curriculares cuja frequência prévia é recomendada):

Os alunos deverão ter uma sólida formação em teoria do negócio jurídico e conhecer os princípios gerais da contratação comercial

Método de ensino e avaliação:

Aulas teórico-práticas.

Combinação da exposição teórica da matéria pelo docente com apresentação de trabalhos pelos alunos que pretendam beneficiar de avaliação contínua.

A avaliação é feita com base nos resultados do exame escrito final e da avaliação contínua resultante da apresentação de trabalhos escritos e da participação (puramente voluntária) nas aulas. Apenas o exame final é obrigatório

Demonstração da coerência entre o método de ensino e os objetivos de aprendizagem da unidade curricular:

Uma vez que os estudantes não têm formação prévia na teoria dos contratos duradouros e apenas (alguns deles) conhecem superficialmente a categoria dos contratos de distribuição, impõe-se fornecer-lhes uma sólida base de formação oral, acompanhada de slides em PowerPoint que resumem toda a matéria. Dada a extensão da matéria, fruto da profundidade que se pretende imprimir, não se aconselha um método de avaliação baseado apenas na apresentação de trabalhos de grupo, pois estes poderão conduzir a um conhecimento segmentado

Bibliografia:

FERNANDO A. FERREIRA PINTO, *Contratos de Distribuição – Da Tutela do Distribuidor Integrado em Face da Cessação do Vínculo*, Lisboa: UC Editora, 2013

A. PINTO MONTEIRO, *Direito Comercial – Contratos de Distribuição Comercial – Relatório*, Coimbra: Almedina, 2002

A. PINTO MONTEIRO, *Contrato de Agência – Anotação*, 9.ª ed., Coimbra: Almedina, 2021

A. PINTO MONTEIRO, *Denúncia de um Contrato de Concessão Comercial* (Separata da RLJ), Coimbra: Coimbra Editora, 1998

CARLOS LACERDA BARATA, *Sobre o Contrato de Agência*, Coimbra: Almedina, 1991

CARLOS LACERDA BARATA, *Anotações ao Novo Regime do Contrato de Agência*, Lisboa: Lex, 1994

CAROLINA CUNHA, *A Indemnização de Clientela do Agente Comercial*, Coimbra: Coimbra Editora, 2003

LUÍS MENEZES LEITÃO, *A Indemnização de Clientela no Contrato de Agência*, Coimbra: Almedina, 2006

MARIA HELENA BRITO, *O Contrato de Concessão Comercial – Descrição, qualificação e regime jurídico de um contrato socialmente típico*, Coimbra: Almedina, 1990

J. A. COELHO VIEIRA, *O Contrato de Concessão Comercial*, Lisboa: AAFDL, 1991

MARIA DE FÁTIMA RIBEIRO, *O Contrato de Franquia (Franchising) – Noção, Natureza Jurídica e Aspectos Fundamentais de Regime*, Coimbra: Almedina, 2001

LUÍS MIGUEL PESTANA DE VASCONCELOS, *O Contrato de Franquia (Franchising)*, Coimbra: Almedina, 2000 (2.ª ed. 2010)

PEDRO LEITÃO PAIS D EVASCONCELOS, *A Preposição – Representação Comercial*, Coimbra: Almedina, 2017

Legislação:

Para além dos Códigos Comercial e Civil, a Lei do Contrato de Agência (aprovada pelo DL n.º 178/86, de 3 de Julho), a Directiva 86/653/CEE e os Regulamentos Comunitários de Isenção por Categoria (Restrições Verticais)

Plano de Aulas:

Os temas constantes do programa serão distribuídos pelos tempos letivos disponíveis. Deste modo, estima-se dedicar:

- 8 horas, à Parte I (Introdução geral) serão dedicadas 8 horas;
- 2 horas ao ponto 1. da Parte II (Regime jurídico);
- 10 horas ao ponto 2. da Parte II (Regime jurídico);
- 10 horas ao ponto 3. da Parte II (Regime jurídico).